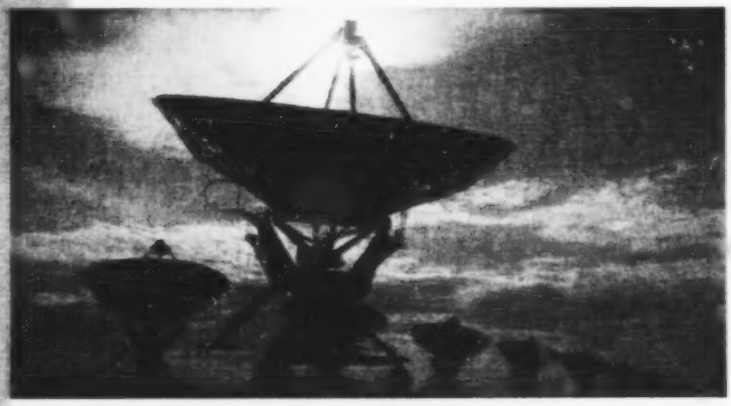
CANADEXPORT

Volume 24 > Numéro 5

DANS CE NUMÉRO > BOMBARDIER PRÉND SON ESSOR EN TURQUIE >

Votre produit doit-il faire l'objet de contrôles à l'exportation?

Avez-vous besoin d'une licence d'exportation? Voilà une question capitale qu'on se pose rarement. En fait, de nombreux exportateurs canadiens en obtiennent la réponse trop tard, une fois que leurs produits se heurtent à un mur aux douanes.



L'exportation de satellites, qu'ils soient destinés à des fins civiles ou militaires, nécessite une licence.

Pour s'éviter des désagréments coûteux, il suffit de communiquer avec la Direction des contrôles à l'exportation (DCE), organe du gouvernement fédéral qui collabore avec l'Agence des services frontaliers du Canada à l'exécution de la réglementation canadienne sur le contrôle à l'exportation.

Les agents de la DCE prêtent assistance aux entreprises canadiennes et les aident à naviguer à travers les méandres de la réglementation, à déterminer si une licence leur est nécessaire et les guident dans leurs démarches. En outre, la DCE offre des services d'évaluation qui vous aideront à classifier vos produits. De nombreuses entreprises trouvent difficile de faire elles-mêmes l'évaluation, car certains produits peuvent faire double emploi (p. ex. des applications à la fois civiles et militaires), tandis que d'autres ont des spécifications techniques complexes et doivent, de ce fait, être évalués par un spécialiste. Le cas échéant, la DCE fait appel à l'expertise en ingénierie des secteurs public et privé pour déterminer la classification. Il est à noter que toute l'information que vous fournissez demeure strictement confidentielle.

La délivrance d'une licence prend environ dix jours ouvrables, mais peut prendre jusqu'à six semaines ou plus pour les produits militaires ou stratégiques destinés à des pays précis. Quoi qu'il en soit, il est essentiel de déterminer au préalable s'il vous faut une licence.

Exercice d'équilibre

Pour la DCE, il s'agit de trouver le juste milieu entre la protection des exportations canadiennes et le respect des obligations commerciales internationales. La DCE tient à protéger les échanges commerciaux canadiens tout autant qu'à empêcher l'exportation de biens stratégiques. Bien entendu, tout cela n'est qu'un piètre réconfort lorsque vos marchandises s'enlisent aux douanes. Les contrôles à l'exportation visent à faire en sorte que les produits faisant l'objet de contrôles ne soient pas détournés vers des usages ou des destinations inacceptables, ce qui causerait de grands désagréments au Canada et aux exportateurs.

Vous pourriez être surpris d'apprendre que vos produits et technologies puissent être utilisés à des fins allant à l'encontre de la politique étrangère du Canada, que ce soit sur le plan de la sécurité nationale ou mondiale,

voir page 2 : Contrôles à l'exportation

Commerce international Canada | International Trade Canada

Canada

2007-01900/

ou sur le plan du respect des ententes bilatérales ou multilatérales. Avec le développement presque quotidien de produits et de technologies complexes, le régime canadien de contrôle des exportations pourrait vous sembler un dédale en ce qui concerne leur classification. Mais il n'est pas nécessaire qu'il en soit ainsi. La DCE peut vous aider à vous y retrouver avant que vous n'investissiez temps et argent dans des produits contrôlés ou nécessitant une licence ou encore dans des débouchés commerciaux.

Afin d'éviter aux exportateurs des délais indus aux douanes, la DCE redouble d'efforts pour les sensibiliser et les préparer. Si vous souhaitez exporter, la DCE peut vous aider. Pour en savoir plus sur les exigences relatives aux licences d'exportation du Canada, visitez le site Web de la DCE à www.controlesalexportation.gc.ca

Testez vos connaissances des exigences en matière de licences

Une licence sera exigée si les produits et la technologie :

a) sont destinés à un pays figurant sur la Liste des pays visés du Canada;
b) font l'objet d'un embargo imposé par le Conseil de sécurité des Nations Unies;
c) figurent sur la Liste des marchandises d'exportation contrôlée du Canada;
d) sont d'origine américaine;
e) sont conçus à des fins militaires;
f) toutes les exigences ci-dessus.

ou faites le (613) 996-2387 pour parler à un agent ou commander un exemplaire du *Guide des contrôles à l'exportation du Canada*.

Le système des contrôles à l'exportation en direct dès le 31 mars

La Direction des contrôles à l'exportation (DCE) de Commerce international Canada offrira bientôt ses services en direct à l'aide d'un nouveau système conçu pour améliorer les procédures relatives aux contrôles à l'exportation. À quoi les clients de la DCE peuvent-ils s'attendre? À une meilleure prestation des services, à une simplification du processus de présentation des demandes de permis, à une rationalisation accrue du processus administratif et à une amélioration de la capacité de suivi.

Le 31 mars 2006, le système Contrôles à l'exportation en direct, ou CEED, sera mis à la disposition de tous les exportateurs canadiens. Le système CEED pourra traiter tous les types de demandes de licences et de certificats, les demandes de modification de licences et de certificats ainsi que les déclarations relatives à l'utilisation et à l'impression sur place d'un nombre restreint de licences. Ce système utilisera l'infrastructure de la voie de communication protégée du gouvernement du Canada pour assurer la transmission sans risque de toutes les demandes formulées à partir de votre poste de travail jusqu'au serveur d'application.

Il servira deux types d'utilisateurs : ceux qui sont reconnus et ceux qui ne le sont pas encore. Au début, tous les utilisateurs seront considérés comme n'étant « pas encore reconnus » jusqu'à ce qu'ils passent par les processus de demande et d'inscription.

Les exportateurs à qui plus de deux licences d'exportation ont été délivrées depuis le 1er janvier 2004 recevront automatiquement une trousse d'inscription munie d'instructions. Si vous souhaitez vous en procurer une, vous pouvez la télécharger à l'adresse www.controlesalexportation.gc.ca.

Si vous ne désirez pas remplir une demande ou vous inscrire, vous pouvez quand même accéder au site Web. La DCE de Commerce international Canada encourage tous les exportateurs à consulter le site afin de pouvoir tirer pleinement avantage de tous les services qu'offre ce nouveau système.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 51 000 exemplaires
Also available in English.
ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

RÉDACTION
Yen Le, Michael Mancini, Jean-Philippe Dumas

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7114
Téléc. : (613) 992-5791
canad.export@international.gc.ca

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.
Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à : *CanadExport* (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Renforcer le contrôle du commerce de la défense au Canada

En 2003, le Canada a importé pour environ 366 milliards de dollars de produits et de services en provenance des États-Unis et en a exporté aux États-Unis pour environ 282 milliards de dollars. Quelque 75 % de toutes les exportations canadiennes et 77,6 % de tous les produits et services de l'industrie canadienne de l'aérospatiale et de la défense sont destinés au marché américain, d'où la grande importance que revêt le commerce transfrontalier pour la prospérité de nombreuses entreprises canadiennes.

Ces données font ressortir l'importante contribution de l'industrie canadienne de la défense au marché de la fabrication et des services de l'économie canadienne. La Direction des marchandises contrôlées (DMC) de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) a été créée dans le but de favoriser le commerce des marchandises contrôlées avec les États-Unis et de renforcer du coup l'économie canadienne dans son ensemble.

Qu'entend-on par marchandises contrôlées?

Les marchandises contrôlées désignent des marchandises et technologies spécifiquement conçues ou modifiées pour l'Armée et elles sont énumérées dans la Liste des marchandises d'exportation contrôlée qu'administre Commerce international Canada. Les technologies nécessaires à la conception, à la production ou à l'utilisation de marchandises contrôlées, y compris les données et l'assistance techniques, sont également contrôlées. Pour obtenir la liste complète et la description de ces marchandises, consulter le site www.controlesalexportation.gc.ca.

Par l'intermédiaire de la DMC, TPSGC veille à réguler l'accès aux marchandises et aux technologies contrôlées au Canada. Le Programme des marchandises contrôlées (PMC) a été mis sur pied en 2001 dans le but de maintenir l'exemption du Canada, prévue dans l'*International Traffic in Arms Regulations* des États-Unis (ITAR - Règlements sur le commerce international des armes). L'ITAR modifié exempte en effet le Canada des prescriptions de licence, ce qui facilite grandement les échanges de marchandises contrôlées entre les deux pays.

Institué en vertu de la *Loi sur la production de défense*, le PMC est en fait un programme de sécurité nationale axé sur l'industrie auquel les entreprises canadiennes sont tenues de s'inscrire pour être autorisées à examiner, à posséder ou à transférer des marchandises contrôlées.

Conformité

Les entreprises sises au Canada qui ont accès à des marchandises contrôlées sont tenues de se conformer aux prescriptions de la *Loi sur la production de défense* et de son *Règlement sur les marchandises contrôlées*, c'est-à-dire :

- s'inscrire au PMC;
- proposer un représentant désigné qui effectuera les évaluations de sécurité des employés ayant accès aux marchandises contrôlées;
- établir et mettre en œuvre un plan de sécurité pour protéger les marchandises contrôlées que les entreprises ont en leur possession;
- implanter un système de conservation des dossiers efficace et complet;
- demander des exemptions d'inscription à l'intention des visiteurs et des travailleurs temporaires de l'étranger;
- offrir des programmes de formation et des séances d'information sur la sécurité aux employés et aux visiteurs ayant accès aux marchandises contrôlées;
- signaler toute atteinte à la sécurité.

Une fois inscrites, les entreprises doivent également se soumettre aux inspections de conformité de la DMC. Ces inspections ont pour objet d'aider les personnes inscrites à remplir les prescriptions juridiques susmentionnées.

Pour obtenir plus de précisions, ou pour s'inscrire, communiquer avec la DMC : tél. : 1 866 368-4646, téléc. : (613) 948-1722, courriel : ncr.cgd@pwgsc.gc.ca, site Web : www.cgd.gc.ca.

Délégué commercial virtuel

Accédez à un monde de savoir commercial

Le savoir-faire en exportation

AAC s'associe au Délégué commercial virtuel

Grâce à de nouveaux partenariats stratégiques, votre Délégué commercial virtuel (DCV) met maintenant à votre disposition un ensemble de services en ligne plus complet que jamais. De concert avec Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), le DCV vous offre des conseils d'expert et des services axés sur les secteurs de l'agriculture, des aliments et des boissons, et du poisson et des fruits de mer. Vous obtenez ainsi les renseignements précis dont vous avez besoin et bénéficiez d'un accès à des services qui n'étaient pas en ligne auparavant. Par l'entremise de votre DCV, vous pouvez vous adresser directement à un agent commercial spécialisé dans votre secteur et votre marché, qui se trouve dans votre propre province ou territoire ou encore dans votre marché cible à l'étranger, c'est-à-dire à la personne qui est la mieux placée pour vous aider.

Capacité en ligne accrue

AAC vous offre tout un éventail de services spécialisés par l'entremise de votre DCV.

Renseignements sur les marchés : Des études de marché et rapports sur les marchés, des questions d'actualité commerciale, telles que les difficultés d'exporter des produits agroalimentaires dans certains pays et les règlements d'importation, et s'ils sont disponibles, les prix de certains produits sur le marché de gros.

Se préparer à exporter : Des renseignements sur l'accès aux marchés, la réglementation en matière de contenu des produits agroalimentaires primaires ou transformés, les prescriptions régionales relatives à l'inspection et à la documentation, les règlements relatifs à l'étiquetage et à l'emballage en vue de l'importation, et d'autres renseignements pertinents sur des questions connexes.

Autres services : Des pistes pour trouver des sources de financement, des projets de recherche concertée, des possibilités d'investissement et des services répondant à des besoins particuliers. Au nombre des sources de financement se trouvent le programme d'aide à l'exportation PICAA, par exemple, et un programme d'investissement en coparticipation, axé sur la science et administré conjointement par l'industrie et AAC pour favoriser le développement de nouveaux produits agroalimentaires ou de nouvelles techniques de transformation.

Foires commerciales, missions, colloques et manifestations au Canada et à l'étranger : Des occasions de créer son propre réseau dans certaines régions.

L'évolution du service

Vous voulez l'heure juste, des renseignements exacts, des contacts utiles et des débouchés intéressants pour réussir sur la scène internationale. Fort de plus de 900 délégués commerciaux postés dans plus de 150 bureaux au Canada et à l'étranger, le Service des délégués commerciaux du Canada doit pouvoir communiquer efficacement avec ses clients. Le DCV mise sur les services personnalisés et peut maintenant vous offrir un accès direct à tout un univers de personnes-ressources et de savoir en commerce international.

Le DCV vous donne un accès en ligne immédiat à de l'information, des ressources et des services axés sur l'exportation. Selon les préférences que vous aurez communiquées, des renseignements détaillés sur un pays donné, les plus récents rapports de marché et des actualités sectorielles qui vous intéressent vous parviendront directement et au moment même où vous en aurez besoin.

Accroître votre avantage à l'étranger

Votre DCV vous en offre encore plus. En s'associant à un nombre de plus en plus grand de ministères gouvernementaux et d'organismes de promotion du commerce, tels le ministère du Patrimoine canadien, Exportation et développement Canada, la Corporation commerciale canadienne et Agriculture et Agroalimentaire Canada, il vous permet de faire appel à un plus grand nombre d'experts canadiens en commerce international sous un guichet unique. Vous obtiendrez des renseignements propres au secteur qui vous intéresse qui vous aideront à peaufiner votre stratégie d'exportation, à financer vos exportations et à gérer les risques. Vous pourrez même compter sur des spécialistes en passation de contrats pour conclure vos marchés à l'étranger. Et en plus, les délégués commerciaux à l'étranger peuvent consulter le dossier de votre entreprise et vous aider à faire des affaires sur les marchés internationaux.

Dans cette nouvelle ère de partenariat, les exportateurs découvriront les avantages de l'intégration. Le DCV vous donnera accès à une quantité croissante de renseignements et de services de la part de tous les partenaires. En fait, votre délégué commercial virtuel est un outil commercial et informatif en ligne bien affûté et de plus en plus profitable; plus vous ferez appel à lui, plus vous augmenterez vos chances de succès à l'échelle mondiale.

Pour en savoir plus, visitez

Une entreprise canadienne du sans-fil perce à Seattle

Seattle > BWireless, une société de télécommunications sans fil de Vancouver, vient de se lancer officiellement sur le marché américain avec l'ouverture d'une boutique Sprint au centre-ville de Seattle. BWireless est la première société à offrir un service de téléphonie cellulaire international de type « walkie-talkie » aux entreprises tant américaines que canadiennes.

Le PDG de BWireless, Emil Bosnjak, explique que sa société offre aux entreprises et aux consommateurs de part et d'autre du 49e parallèle le dernier-né de la technologie sans fil. Aux États-Unis, le service « walkie-talkie » de son partenaire Sprint-Nextel connecte les utilisateurs par simple pression d'un bouton. « C'est un moyen rapide, fiable et économique de communiquer dans toute l'Amérique du Nord avec des bureaux internationaux, des employés, des parents et des amis », précise M. Bosnjak.

Misez là où c'est payant

Le premier vice-président, Boris Bosnjak, souligne que Seattle — haut lieu du sans fil aux États-Unis — était la première ville où BWireless souhaitait prendre de l'expansion, étant donné la quantité de grandes entreprises des communications sans fil qui y ont prospéré. De plus, beaucoup de sociétés qui mènent des activités tant au Canada qu'aux États-Unis ont élu domicile dans les États du Pacifique Nord-Ouest.

« Les ventes mondiales de services de téléphonie cellulaire ont atteint 779 millions de dollars en 2005, signale Boris Bosnjak, et elles atteindront le milliard d'ici 2009. De toute évidence, nous nous trouvons au bon moment dans le bon secteur et sur le bon marché! »

Mis sur la piste par le Service des délégués commerciaux du consulat général du Canada à Seattle, Emil Bosnjak a eu l'occasion d'assister à une rencontre de la

Seattle

Gracieuseté des archives municipales de Seattle

Canada-America Business Society, au sein de laquelle BWireless s'emploie à nouer des relations d'affaires et à trouver des clients potentiels.

Renseignements : Brian Vescovi, délégué commercial, consulat général du Canada à Seattle, tél. : (206) 443-1777, courriel : clients.seattle@international.gc.ca.

Renseignements sur BWireless : www.bwireless.com, tél. : (604) 689-8488, téléc. : (604) 689-9488.

Prenez votre envol à la foire des TI de la U.S. Air Force

Montgomery, Alabama, du 13 au 17 août 2006 > Le consulat général du Canada à Atlanta encourage les entreprises canadiennes de l'industrie des technologies de l'information et des communications (TIC) à participer à l'activité annuelle I.T. Conference & Expo de la U.S. Air Force (USAF), le plus important utilisateur de TI du monde.

Depuis 18 ans, cette activité a lieu à Montgomery, où est située la base aérienne Maxwell. L'an dernier, les espaces d'exposition se sont rapidement envolés et nombre d'entreprises figuraient sur la liste d'attente. En 2005, huit exposants canadiens ont obtenu des résultats prometteurs. Il est intéressant de souligner que la USAF est le principal client des entreprises Microsoft, Symantec, Sun Microsystems, Hewlett Packard, notamment. La conférence de l'an dernier était axée sur les produits de sécurité et les produits sans fil, mais cette activité couvre en fait tous les aspects des TIC. Des exposés techniques y seront faits lors de réunions en petits groupes portant sur des sujets précis.

Il est conseillé aux fournisseurs canadiens d'avoir leur propre stand. Il est possible de s'inscrire directement auprès des organisateurs à l'adresse https://osg.gunter.af.mil/AQ/AFITC.

Renseignements : Steve Adger Flamm, délégué commercial, consulat général du Canada à Atlanta, tél. : (404) 532-2018, téléc. : (404) 532-2050, courriel : steve.flamm@international.gc.ca.

Essor des ventes d'avions à réaction Bombardier en Turquie

L'avionneur canadien Bombardier a signé un contrat de 125 millions de dollars avec l'exploitant aérien turc Atlasjet Airlines pour la vente de trois avions régionaux CRJ900 de 90 places. Le contrat est assorti d'une option de vente de deux avions CRJ900 additionnels. Les premières livraisons sont prévues pour mai 2006.

La signature de ce contrat a fait l'objet d'une grande couverture médiatique, tant en Turquie qu'ailleurs dans le monde. Le ministre du Transport de la Turquie, présent à la signature, a félicité Atlas pour l'achat des avions qui sont parfaitement adaptés aux 30 aéroports intérieurs du pays. Il s'agit d'une réponse inattendue à un appel à tous les fabricants d'avions pour qu'ils construisent des appareils convenant aux installations aéroportuaires existantes et non l'inverse.

Le vice-président des ventes internationales de Bombardier, James Dailly, a signé le contrat au nom de l'entreprise canadienne. M. Dailly a déclaré que le « programme d'avions à réaction régionaux de Bombardier est le programme du genre qui obtient le plus de succès à l'ère moderne. À preuve, des compagnies aériennes ont commandé plus de 1400 CRJ en plus des 1300 déjà livrés et exploités partout dans le monde. »

La Turquie est un important partenaire stratégique du Canada. Les occasions d'affaires en Turquie s'accordent avec les capacités canadiennes et, chaque année, de plus en plus d'entreprises canadiennes explorent des occasions d'exportation et d'investissement dans ce pays. En fait, le commerce bilatéral entre le Canada et la Turquie a presque triplé au cours des dix dernières années, atteignant 973 millions de dollars en 2004.

L'harmonisation des normes et des règlements turcs avec ceux de l'Union européenne ouvriront davantage les portes de la Turquie aux entreprises canadiennes. Les secteurs les plus favorisés seront ceux de l'énergie, de l'aéronautique, des mines, des technologies de l'information et des communications, ainsi que ceux des technologies environnementales, des produits manufacturés, de la construction et du transport.

Renseignements : ambassade du Canada en Turquie, tél. : (011-90-312) 409-2700, courriel : ankra-td@international.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/tr.

Le salon de l'aéronautique de Paris prend son envol

Paris, France, du 18 au 24 juin 2007 > L'édition 2005 du Salon international de l'aéronautique et de l'espace de Paris a enregistré un record d'affluence, notamment en raison des 60 milliards de dollars de contrats annoncés par Boeing et Airbus. Des représentations en vol réussies du gros porteur A380 ont contribué au succès de ce salon qui a attiré près de 500 000 visiteurs dont 200 000 professionnels.

La présence canadienne au salon de 2005 s'est intensifiée avec la participation de 90 entreprises et de plusieurs délégations provinciales officielles. Le pavillon du Canada est organisé par l'Association des industries aérospatiales du Canada en collaboration avec la Direction des missions commerciales internationales (anciennement Équipe Commerce Canada).

En tout, 20 compagnies ont exposé au pavillon, y compris d'importants fournisseurs de systèmes aérospatiaux comme Magellan Aerospace et CMC Electronics, ainsi que des associations provinciales du Québec, de l'Ontario et des Maritimes. On notera également la présence du gouvernement du Nunavut — une première — venu soutenir la candidature de son territoire auprès d'Airbus pour les essais d'endurance par grands froids du A380.

Parmi les grandes activités au programme, deux séminaires techniques ont réuni plus de 70 industriels canadiens et leur a permis de mieux percevoir les enjeux de l'intégration numérique qui est devenue un facteur-clé de compétitivité et de réussite des grands programmes aéronautiques. Cette initiative de l'ambassade du Canada à Paris, à laquelle a collaboré la Délégation générale du Québec, a permis à des organisations de l'aérospatiale française de présenter le programme BoostAero, qui a pour vocation d'établir des normes communes pour la profession en mettant en place des portails fournisseurs utilisant les technologies Internet, ce qui favorisera la numérisation de toute la chaîne d'approvisionnement.

La présentation Sup@irWorld conduite par Airbus revêtait également une importance toute particulière pour les firmes canadiennes puisque d'ores et déjà le portail déployé par l'avionneur européen accueille plus de 400 fournisseurs enregistrés et qu'il deviendra le guichet unique d'une véritable « e-supply chain », couvrant l'ensemble du processus d'achat.

Renseignements : Guy Ladequis, délégué commercial, ambassade du Canada en France, courriel : guy.ladequis@international.gc.ca.

Un salon de l'environnement aux antipodes

Melbourne, Australie, du 9 au 11 mai 2006 > Enviro 06 est la plus grande expo-conférence sur l'environnement en Australie, et le consulat général du Canada à Sydney organise une mission commerciale pour l'occasion. Voilà une excellente façon de rencontrer plus de 6 000 exposants et visiteurs, de nouer des relations et de repérer les débouchés offerts sur le marché australien.

Le consulat du Canada à Sydney est à la recherche de représentants d'entreprises canadiennes souhaitant occuper un stand, seules ou avec d'autres entreprises, ou participer à la mise sur pied des panneaux publicitaires et des présentoirs de brochures. Outre l'exposition, des activités de réseautage et des rencontres individuelles sont prévues. Par ailleurs, les participants pourront faire des présentations commerciales et des visites techniques et, bien sûr, se renseigner au sujet des différentes questions qui seront abordées lors de la conférence ENVIRO.

Renseignements : R.G. (Bob) Gow, délégué commercial, consulat général du Canada à Sydney, tél. : (011-61-2) 9364-3045, téléc. : (011-61-2) 9364-3097, cell. : (011-61) 418-206-218, courriel : robert.gow@international.gc.ca, site Web : www.enviroaust.net/e6.

Boom immobilier au Qatar : profitez du salon de la construction

Doha, Qatar, du 1er au 4 mai 2006 > Les entreprises canadiennes souhaitant offrir des technologies du bâtiment, des produits de construction (matériaux, équipement, outils et accessoires), ainsi que des technologies environnementales au Qatar et dans les pays avoisinants devraient envisager une participation au salon Project Qatar 2006.

La réalisation de divers projets d'envergure au Qatar a entraîné un essor sans précédent dans l'industrie de la construction de ce riche émirat, entraînant une forte demande pour différents produits et services connexes. Project Qatar 2006 est la plus importante foire commerciale organisée dans l'industrie de la construction d'un des marchés émergents les plus riches du monde. Voilà une occasion pour les exportateurs de faire des ventes, de trouver des représentants locaux, d'établir un réseau de distribution, ou tout simplement de prendre de l'expansion.

Le gouvernement du Qatar a prévu affecter plus de 100 milliards de dollars à la réalisation de projets au Qatar au cours des huit prochaines années, dont quelque 50 milliards iront à l'industrie de la construction. Project Qatar est une excellente occasion de présenter vos produits et services aux éventuels acheteurs, décideurs et représentants établis au Qatar et ailleurs dans la région.

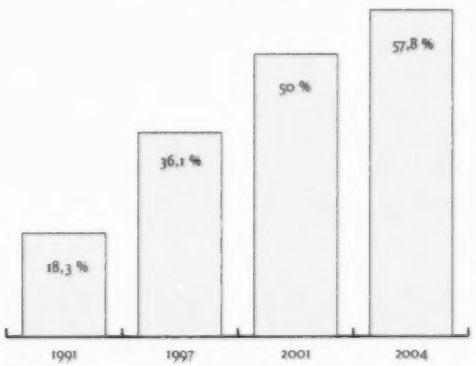
Renseignements : Raed Bishara, ambassade du Canada au Koweït, tél. : (011-965) 256-3025, téléc. : (011-965) 256-4167, courriel : kwait-td@international.gc.ca, site Web : www.ifpqatar.com. Réservation d'un espace d'exposition : Michel Gebrael, IFP Qatar, tél. : (011-974) 432-9900, cell. : (011-974) 551-7971, téléc. : (011-974) 443-2891, courriel : mgebrael@ifpqatar.com.

Les chaînes mondiales de valeurs et l'essor des marchés émergents

Les entreprises utilisent de plus en plus les chaînes mondiales de valeurs pour ne pas se laisser distancer par la concurrence internationale. Les entreprises sous contrôle étranger, par exemple, sont à l'origine d'une grande partie des exportations chinoises. En effet, elles ont été responsables, en 2004, de 57,8 % des exportations totales de la Chine, ce qui représente un bond de 18,3 % comparativement à 1991. L'expédition d'une grande partie de la production vers des économies émergentes, telles la Chine, l'Inde et l'Asie du Sud-Est, stimule leur croissance. En Chine, p. ex., les sociétés étrangères affiliées emploient plus de 10 millions de personnes et représentent plus du quart de la production industrielle totale.

Renseignements fournis par la Direction de l'analyse commerciale et économique (www.international.gc.ca/eet).

Part des sociétés étrangères affiliées dans les exportations chinoises



Données : Direction de l'analyse

Jérusalem, Israël
Du 29 au 31 mai 2006
La conférence **Biomed Israel 2006** est une exposition qui met en vedette les plus récentes innovations en matière d'instruments médicaux, de médicaments, de thérapies géniques, de vaccins, de recherches de médicaments assistées par ordinateur, de bio-informatique, de nanobiotechnologie et de bioélectronique.
Renseignements : Mona Mansour Ashkar, ambassade du Canada en Israël, courriel : mona.mansour-ashkar@international.gc.ca, site Web : www.kenes.com/biomed/wel.asp.

Thessalonique, Grèce
Du 1er au 4 juin 2006
Metallon 2006 constitue la 4e exposition internationale sur le traitement des métaux et présente de l'équipement, des matériaux industriels, des outils et des procédés d'automatisation.
Renseignements : Marianna Saropoulos, ambassade du Canada à Athènes, tél. : (011-30) 210-727-3352/53, téléc. : (011-30) 210-727-3460, courriel : marianna.saropoulos@international.gc.ca.

Amman, Jordanie
Du 8 au 11 mai 2006
L'exposition **Rebuild Iraq 2006** sera la 3e exposition internationale du genre et fera ressortir les occasions d'affaires que présentent notamment les secteurs suivants : construction, réseaux d'électricité, ponts et chemins de fer, aéroports et ports de mer, télécommunications, installations sanitaires et de traitement des eaux, pétrole et gaz, santé, agriculture, éducation, sécurité, technologie de l'information, alimentation, hôtellerie.
Renseignements : Khaled Burgan, IFP Near East, tél. : (011-962-6) 560-7900, téléc. : (011-962-6) 560-7904, courriel : info@ifpjordan.com, sites Web : www.ifpjordan.com et www.rebuild-iraq-expo.com.

Wroclaw, Pologne
Du 31 mai au 2 juin 2006
Futurallia est une activité de jumelage multisectorielle à l'intention d'experts de partout dans le monde qui cherchent à établir des partenariats commerciaux, financiers, stratégiques et technologiques.
Renseignements : ambassade du Canada à Varsovie, tél. : (011-48-22) 584-3360, téléc. : (011-48-22) 584-3195, courriel : wsaw-td@international.gc.ca, sites Web : www.international.gc.ca/warsaw et www.futurallia2006.com.

Kuala Lumpur, Malaisie
Du 12 au 14 juin 2006
La conférence **GeoAsia 2006** est une importante exposition des sciences de la terre qui se déroulera concurremment à la **11e Asia Oil and Gas Conference**, qui réunira les principaux acteurs de l'industrie pétrolière d'Asie et d'ailleurs.
Renseignements : haut-commissariat du Canada en Malaisie, tél. : (011-603) 2718-3333, téléc. : (011-603) 2718-3391, courriel : klmpr-td@international.gc.ca, sites Web : www.international.gc.ca/kualalumpur et www.geo-asia.com.

Bruxelles, Belgique
Du 9 au 11 mai 2006
Faites partie du pavillon du Canada à l'**Exposition européenne des fruits de mer**, la plus importante du genre dans le monde, et aussi l'un des outils de vente et de positionnement les plus puissants dans cette industrie.
Renseignements : Judith Gaw, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7722, téléc. : (613) 694-2449, courriel : gawj@agr.gc.ca, site Web : www.ats.agr.gc.ca/ese.

Jerez de la Frontera, Espagne
Du 28 au 31 mai 2006
L'ambassade du Canada en Espagne offrira aux producteurs vinicoles canadiens l'occasion de faire la promotion de leur gamme de vins de glace et de leur dernière récolte à l'occasion de l'exposition **VINOBLE 2006**. Cette importante exposition est la seule consacrée exclusivement au vin viné, au vin de dessert et au vin sucré naturellement, et elle attire généralement des acheteurs de partout dans le monde.
Renseignements : Marc Lionel Gagnon, ambassade du Canada à Madrid, tél. : (011-34-91) 423-3228, téléc. : (011-34-91) 423-3252, courriel : marc.l.gagnon@international.gc.ca, sites Web : www.canada-es.org et www.vinoble.com.

Des Moines, Iowa, États-Unis
Du 8 au 10 juin 2006
La **World Pork Expo** est une exposition destinée à l'industrie porcine mondiale et elle constitue une occasion idéale pour les entreprises qui désirent établir des relations durables avec des producteurs de porcs du monde entier.
Renseignements : consulat général du Canada à Minneapolis, tél. : (612) 333-4641, téléc. : (612) 332-4061, courriel : mnpls-td@international.gc.ca, sites Web : www.minneapolis.gc.ca et www.worldpork.org.

Fukuoka, Japon
Du 7 au 9 juin 2006
L'année dernière, le tout premier **Fukuoka International Gift Show** a attiré plus de 28 000 visiteurs professionnels. Le salon de cette année promet d'être encore plus important, et les entreprises canadiennes intéressées pourraient bénéficier d'un rabais de 50 % pour exposer ou présenter leur matériel promotionnel.
Renseignements : Kazuhiro Uemura, consulat du Canada à Fukuoka, courriel : jpn.commerce@international.gc.ca.

Le Service de renseignements de Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : (613) 944-4000, ATS : (613) 944-9136, courriel : enquiry@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Convention de la poste-publication nº 40064047